

<<全球商务谈判实务操作指南>>

图书基本信息

书名：<<全球商务谈判实务操作指南>>

13位ISBN编号：9787300092836

10位ISBN编号：7300092837

出版时间：2008-5

出版时间：中国人民大学出版社

作者：塞利奇，贾殷 著；曹宇 等译

页数：158

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<全球商务谈判实务操作指南>>

内容概要

本书提供了一个明晰的框架，用于指导全球谈判者在面对多元文化环境时完成交易、创造价值、解决争议，以及在频繁变动的复杂环境中实现持久的合作。

简明实用、操作性强，是本书的一大特色。

书中列举了大量的国际商务谈判实例，提供了大量有效的谈判策略和技巧，可以让读者感受到在国际商务谈判桌上可能出现的实际情况，并学会如何避免犯错和如何最优化自己的目标，从而增强自己的国际商务谈判技能。

<<全球商务谈判实务操作指南>>

作者简介

克劳德·塞利奇 (Claude Cellich) 日内瓦国际大学副校长, International Business Review和Journal of Teaching International Business编委。

<<全球商务谈判实务操作指南>>

书籍目录

第1章 全球商务谈判纵览 谈判的架构 谈判的基础工作 进入谈判 本书的安排 小结第2章 跨国谈判中文化的作用 文化对谈判的影响 对文化的理解 礼仪和行为举止 更深层的文化特质 谈判参与者和过程旨在应对文化问题的一些特征 小结第3章 谈判风格的选择 谈判人员之间的风格差异 恰当的谈判风格 确定谈判风格 小结第4章 谈判前的准备 关键因素 确定谈判相关议题 了解己方地位 了解对方的情况 了解竞争态势 了解谈判中的谈判界限 形成自己的谈判策略 筹划谈判会议 小结第5章 启动全球商务谈判：迈出第一步 谁来首先报价 怎样首先报价：高价位还是低价位 作出让步 影响谈判的因素 共同关注点 小结第6章 价格谈判 定价要素 国际定价面面观 价格谈判前的计划工作 进入现场 价格谈判指南 小结第7章 结束商务谈判 结束谈判的方法 结束方法的选择 结束时机的选择 小结第8章 进行重新谈判 重新谈判的原因 降低重新谈判的需求 克服对重新谈判的惧怕心理 重新谈判的类型 重新谈判的方法 小结第9章 有效谈判的沟通技巧 与跨文化沟通有关的问题 提高谈判中的沟通水平 非语言沟通 翻译人员的运用 小结第10章 有效谈判的秘诀 谈判力的来源 对谈判力的评估 小结第11章 网上谈判 网上谈判的优势 网上谈判的陷阱 网上谈判的战略 适应于网上谈判的情景 制定好网上谈判计划 支持和反对网上谈判的理由 小结第12章 全球谈判——案例和练习 在中国的谈判 在欧洲的谈判 在拉丁美洲的谈判 在中东的谈判 在亚洲的谈判 小结

<<全球商务谈判实务操作指南>>

章节摘录

第1章 全球商务谈判纵览谈判的架构全球谈判的架构主要有三个方面：谈判的外部环境、谈判的内部环境和谈判过程。

谈判的外部环境是指谈判所处的商业大气候，它在谈判者控制范围之外。

谈判的内部环境是指谈判者的相对实力以及他们之间的相互依赖性等方面的内容。

通常情况下，谈判者能够对谈判的内部环境产生影响，并在一定程度上能对其进行控制。

谈判过程由因谈判各方为达成协议而发生在各方之间的一系列事件和相互作用构成。

整个过程中，包括各方口头和非口头的沟通，讨价还价策略的展示，以及为了促成交易而付出的努力，等等。

图表1—1描述了谈判架构的三方面内容。

谈判的外部环境以下列出的是谈判外部环境的构成要素：多元的法律，多元的政治，汇率波动，外国政府的控制力和官方作风，不稳定性和变动，意识形态差异，文化差异，以及外部利益相关人。

多元的法律。

对于跨国公司来说，在它进行全球谈判的时候必须应付多种不同的法律。

一家美国公司无论在什么情况下进行谈判，都不仅要考虑美国法律，还必须要考虑到对方国家的法律。

例如，如果某些市场行为对竞争产生负面影响，那么即使没有确凿证据，美国法律也会认为这些行为是违法的。

这些市场行为包括竞争者之间横向联合定价，竞争者之间通过协议来划分市场，以及价格歧视，等等。

即使这样的行为在其他国家可能是很常见的，美国的公司也不能这样做。

同时，即使有些在其他国家的法律中被禁止的行为在美国被允许，公司也还要遵守所在国本地的法律。

例如，在欧洲，代理商和分销商之间有明确的界线区分。

代理商被认为是从属于其委托人的，而分销商是独立的企业实体。

独家发行商在欧盟各国是被限制的。

因此，外国商人在法国做分销时，必须非常小心，要注意不能违反有关分销合同的规定。

谈判人员应当在达成协议前，充分了解并简要列出涉及谈判国家的相关法律问题。

这将确保最终达成的协议不会存在一些由于法律上的禁止而不能贯彻执行的条款。

获得这种简单摘要的最好来源是法律事务所，它们具有处理涉及谈判对方所在国的法律事务的能力。

<<全球商务谈判实务操作指南>>

媒体关注与评论

塞利奇和贾殷为商务工作者们提供了一本很好的实务操作指南，细读这本书可以大大提高国际商务谈判的成功率。

书中，两位作者准确地指出了沟通是谈判的核心，而且还为那些将要参与到商务谈判中的人们提供了一系列实用的练习，通过这些练习，他们可以更好地应对错综复杂的跨文化谈判，而这正是国际供应链的特征所在。

——卡罗尔·科斯格罗夫-萨克斯 (Carol Cosgrove-Sacks) 联合国欧洲经济委员会 本书把谈判还原于本质，即谈判前须知、知识和技巧。

毋庸置疑，对于那些对各种谈判感兴趣、与谈判相关或对谈判负责的人来说，这本书是很值得一读的。

——伯纳德·库尔顿 (Bernard Kuiten) 世界贸易组织 塞利奇和贾殷从整体上审视了当今商务环境中的各种谈判，还为成功谈判的实现提供了很多细节性和实用性的方法。

两位作者强调了文化的作用和沟通技巧的重要性，正是因为这一点，很多想要提高沟通技巧和想要让组织运转得更有效率的管理者都认真阅读了这本书。

——A·C·多林·雷内 (A. C. Dolling Reine) 利乐公司

<<全球商务谈判实务操作指南>>

编辑推荐

塞利奇和贾殷为商务工作者们提供了一本很好的实务操作指南，细读《全球商务谈判实务操作指南》可以大大提高国际商务谈判的成功率。

书中，两位作者准确地指出了沟通是谈判的核心，而且还为那些将要参与到商务谈判中的人们提供了一系列实用的练习，通过这些练习，他们可以更好地应对错综复杂的跨文化谈判，而这正是国际供应链的特征所在。

《全球商务谈判实务操作指南》把谈判还原于本质，即谈判前须知、知识和技巧。

毋庸置疑，对于那些对各种谈判感兴趣、与谈判相关或对谈判负责的人来说，这《全球商务谈判实务操作指南》是很值得一读的。

塞利奇和贾殷从整体上审视了当今商务环境中的各种谈判，还为成功谈判的实现提供了很多细节性和实用性的方法。

两位作者强调了文化的作用和沟通技巧的重要性，正是因为这一点，很多想要提高沟通技巧和想要让组织运转得更有效率的管理者都认真阅读了这《全球商务谈判实务操作指南》。

<<全球商务谈判实务操作指南>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>